

Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II — Warszawa, czerwiec 1938 r. — Nr 6

TREŚĆ

Twoja radość — **Jan Podczaski** 1
Ideał — **K. Ś.** 2
Przez spółdzielczość do gospodarczej niezależności Polski pracującej 2
O godność zawodu sprzedawcy — **A. Fijałek** 3
Rola witamin w pożywieniu człowieka — **mgr. w. h.** 4
Narkotyk — **Ś.** 5

GOSPODARKA SKLEPOWA

Wystawy w drzwiach wejściowych 7
Żelazny zapas towarów w sklepie 7
Przechowywanie cytryn i pomarańcz 8
Przechowywanie jaj 8
Jak uchronić się przed mrówkami 8

PRODUKCJA SPÓŁDZIELCZA

Proszki i galaretki — **ST. M.** 9

WSKAZÓWKI TOWAROZNAWCZE

Papier — **K. Szałowski** 11
Cebula 13

GŁOSY CZYTELNIKÓW

I tak bywa — **A Łabai** 14
Załatwienie klienta — **J. Prokopiak** 15

Co mamy do zrobienia 15
Z książek 16



WYDAWNICTWO „SPOŁEM" ZWIĄZKU
SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R.P. w WARSZAWIE

Błogosławiony jest postęp nieustanny, nieustępliwy przed niczym, dokładny, ściśle świadomy swego rozwoju i biegu, postęp, który się zaczął w naszej ojczyźnie z chwilą wyzwolenia jej z obcej niewoli! Mało go jeszcze, jak mało szczerego złota w skarbcu polskim. Ale się z dnia na dzień powiększa, jako i złoto. Postęp nie może się zamknąć w żadnej doktrynie, wyrywa się z objęć każdej, szukając w swych przemianach formy coraz doskonalszej, a zużywszy poprzednią, przeistacza się w inną, bardziej zbliżoną do wzorca wyśnionego. Nie może się zmieścić w szrankach żadnej politycznej czy społecznej partii, gdyż jego zadanie polega na przekształceniu człowieka, skrępowanego powrozami doczesności — na ducha wolnego, syna bożego i brata synów bożych. Nie może się zamknąć w granicach jednej warstwy społecznej, jednej kasty i jakiegokolwiek zespołu, — nie poprzestaje nawet na jednym narodzie, lecz narody ościenne, które w dziejowym zazębieniu się o naród polski w granicach Rzeczypospolitej zostały, obejmuje w jedno pospólne pracowisko. Nikogo nie spycha w dół, nikogo nie strąca do ciemnicy, nalanej krwią ofiar, wszystkim na ścieżaj otwiera ten sam ustrój, zagarnia w kluby tego samego rozwoju, który zdąża w kierunku najlepszego stanu posiadania. Postęp ma własność światła, biegnącego w dal wiekuiście i ma naturę linii prostej, która w swym niepowstrzymanym rzucie naprzód nigdy i nigdzie nie ma końca. Etapami jego drogi są — praca pospólna w jasności, dźwiganie wszystkiego ku dobremu, poświęcenie dla dobra braci, ofiara ze siebie i bohaterstwo, bohaterstwo tak wspaniałe, wielkie i wzniosłe, jak hetmana Żółkiewskiego i tak ciche, pokorne i nikomu nieznane, — nobilitas najwyższej miary, — jak Włodzimierza Koniecznego.

Stefan Żeromski



Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II — Warszawa, czerwiec 1938 r. — Nr 6

JAN PODCZASKI

TWOJA RADOŚĆ

Jeżeli w sercu masz radość niezrozumiałą,
jeśliś nie zmylił drogi, którą w przyszłość dążysz,
to wiesz: nic się ważnego nie stało.—
spełniłeś tylko obowiązek.

Nie czekałeś triumfów, nie waliłeś skał,
zwycięstw twoich w kronikach żadnych nie pisano.
Po to jesteś, byś wierzył i po to, byś trwał.
I taka tylko pamięć po tobie zostanie.

Ale słyszysz o świcie rytm tysiąca kroków,
ramieniem czujesz bliskość bratnią, bratni szereg —
I siła jakaś dziwna w ramionach ci wzbiera,
że mógłbyś wichrem gnane zawracać obłoki.

Idziesz. Chciałbyś za bary chwycić kogoś, kogoś zmóc,
a tylko mgła horyzont przed tobą zasłania.
Chciałbyś pięścią zamachnąć się i niebo stłuc —
a świat żąda od ciebie wiary i wytrwania.

Słuchaj pilnie uderzeń serca: Co w nim gości?
Nie myśl o chwastach laurów. Zwiędną. Ty chciej więcej:
Wiesz? — Wytrwanie zakwita tą jasną radością,
co błogosławi serca, i mózgi, i ręce...

Napluj w garść i zapomnij o snach. Są za blade.
Krok wyrównaj, stopami mocniej bij o ziemię.
Sen o szpadzie przekujesz na zwyczajny lemiesz —
— I to będzie twoja radość.

IDEAŁ

Przed każdym stoi obraz
Jakim ktoś chciałby być.
Dopóki takim się nie stanie,
Nie może spokojnie żyć.
Rückert (wolny przekład).

Ideał jest nieosiągalny, inaczej nie byłby ideałem. Po cóż więc stawiać ludziom przed oczy cel, do którego niepodobieństwem jest dojść?

Jest to jedna z tajemnic naszego bytowania tu na ziemi, że nie zadowala nas otaczająca rzeczywistość, lecz zawsze dążymy do czegoś mniej lub więcej nieziszczalnego. Świadomie, a częściej nawet podświadomie kroczymy jakgdyby po jakiejś ścieżce wijącej się wśród bezdroży życia; czasem wznosi się ona ku górze, czasem opada ku dołowi.

Czy kierunek obrany przez nas w życiu jest dobry, mówi nam nasz stan wewnętrzny. Wznoszeniu się naszemu towarzyszy zadowolenie wewnętrzne. Zły nastrój, zdenerwowanie, uczucie pustki i zawodu — są to oznaki oddalania się od celu właściwego, jakim jest dążenie do ideału, i schodzenia ku nizinom życia.

A na ten nasz stan wewnętrzny składa się całość wszystkich naszych czynów codziennych.

W jednym ze swoich aforyzmów powiedział Adam Mickiewicz: „Trudniej jest dzień dobrze przeżyć niż napisać księgę.“

Spółdzielczość poprzez codzienne zwykłe czynności dąży do ideału dobra i sprawiedliwości. Czy praca nasza dla spółdzielczości jest dobra i służy jej celom, niech nam powie nasze wewnętrzne poczucie.

Na całość ludzkich przeżyć składają się drobiazgi dnia codziennego. Nic z nich nie mija bez śladu, nic nie pozostaje bez znaczenia.

Gdy ktoś pracuje przebywając w czterech ścianach i nie styka się z ludźmi, to zły jego nastrój pozostaje przy nim; kto pracuje z ludźmi i dla ludzi, ten udziela swego nastroju otoczeniu.

Dlatego pracownikowi spółdzielczemu potrzeba tak wiele optymizmu. Nie wolno mu odstraszać ludzi swoją skwaszoną i zasępioną twarzą, nie wolno odpychać zimnym lub obojętnym słowem.

Oto jak kończy się dla nas dzień dobrze przeżyty: Zmęczeni na ciele, lecz zadowoleni wewnętrznie zamykamy sklep po całodziennej pracy, świadomi, iż osiągnęliśmy ludzkie zadowolenie i życzliwość zarówno dla nas osobiście, jak i dla dzieła, któremu staramy się służyć w jak najlepszy sposób.

Jeśli pracy naszej towarzyszy uczucie wewnętrznego zadowolenia, to możemy być pewni, że postąpiliśmy o krok w dążeniu do ideału i że naszą spółdzielczą sprawę posunęliśmy również naprzód.

K. Ś.

Przez spółdzielczość do gospodarczej niezależności Polski pracującej

Z takim hasłem obchodziliśmy w tym roku Dzień Spółdzielczości. Nie jest ono tylko odświętnym frazesem, rzuconym w tłumy dla efektu i poklasku. Hasło to zawiera dla nas żywą treść i odzwierciadla rzeczywistość.

Wystarczy spojrzeć na rozwój i rozrost naszego Związku. Skąd powstały i nieomal co rok powstają nowe spółdzielcze zakłady przemysłowe i działy produkcji? Na jakich kapitałach to wszystko opiera się i rośnie? Czyim interesom służy? Komu i jaki przynosi pożytek?

Jedno jest pewne: dobro płynące z rozbudowującej się produkcji związkowej służy pożytkowi powszechnemu, zdoby-

---

Ideał jest tym, co obudza w człowieku głęboką wiarę i gorącą miłość.

E. Orzeszkowa

cze jej stają się własnością zorganizowanego ogółu.

A jest nas, zrzeszonych spółdzielców, stosunkowo jeszcze tak niewielu, a i ci nawet nie zawsze wykazują zrozumienie dla doniosłości dokonywanych przez ruch spółdzielczy głębokich przemian społecznych i gospodarczych. Nie dostrzegają, że nie łatwą demagogią wieścimy światu nowy ład, lecz spokojnym, wytrwałym i planowym czynem.

Jakże inaczej wyglądałaby rzeczywistość gospodarcza naszego kraju, gdyby przekonanie i wiara w moc twórczą spółdzielczości zapanowała powszechnie a placówki spółdzielczego handlu i przemysłu nie były tak jak dzisiaj oazami na pustyni społecznej nędzy i drapieżnego wyzysku, lecz pokrywały gęstą siecią kraj cały, zamieniając stopniowo tę pustynię w kwitnący i urodzajny ogród powszechnego dobrobytu.

Dzisiaj jest już prawdą powszechnie uznaną, że chcąc zachować swą pozycję w świecie musimy się bronić przed żarłocznym, wysysającym z narodu żywotne soki obcym kapitałem. Kto może tę walkę stoczyć ze wszelkimi szansami zwycięstwa? Kto pomoże społeczeństwu zerwać pęta nałożone na nie przez żarłoczny kapitał?

Odpowiedź może być tylko jedna, jedyna: zorganizowany w spółdzielczości spożywca. Zmiana obecnych głęboko krzywdzących masy pracujące stosunków może przyjść tylko na drodze realizacji naszego spółdzielczego hasła: „Swoje sprawy bierzmy w swoje ręce.“

O godność zawodu sprzedawcy

W społeczeństwie polskim pokutuje z dawnych jeszcze czasów pogardliwy stosunek do handlu.

Nie jest naszym celem ani obowiązkiem szerzyć kult dla handlu, jednakże musimy przekonać naszych członków i klientów niecżłonków, iż:

1. sprzedawca spełnia konieczną i ważną funkcję w społeczeństwie, mianowicie rozdziela między konsumentów wytwory producentów;

2. sprzedawca musi istnieć w każdym ustroju; dziś jest on albo właścicielem prywatnego przedsiębiorstwa handlowego, obliczonego wyłącznie na zysk osobisty, albo najmitą w tym przedsiębiorstwie jako ekspedient, albo wreszcie sklepowym spółdzielni, która jest instytucją społeczną i dlatego ma wyższość nad handlem prywatnym;

3. w przyszłości, kiedy zniknie prywatne władanie środkami produkcji, wymiana, która będzie musiała mieć charakter wyłącznie społeczny, będzie się odbywała lepiej i sprawniej; sklepy będą istniały nie po to, aby dawać zysk jednostce, lecz aby umożliwić zaopatrzenie się całej ludności w wytwory przemysłu, rzemiosła, rolnictwa. Wówczas rola sprzedawcy będzie bardziej przyjemna i więcej szanowana.

4. Już dzisiaj od dobrego sklepowego wymaga się większej inteligencji niż od przeciętnego biuralisty, a przede wszystkim dużego doświadczenia życiowego.

Sprzedawca musi być opanowany, taktowny i uprzejmy, aby „dobrze wyszedł“ z każdym klientem, spostrzegawczy i przedsiębiorczy, punktualny i o pogodnym usposobieniu, musi mieć wyrobiony smak estetyczny i rozległą znajomość różnych towarów; wymaga się od niego kultury ogólnej i mocnych zasad moralnych.

Żeby instytucja rzeczywiście zasługiwała na miano spółdzielczej, potrzeba przede wszystkiem, aby organizacja jej opierała się na zasadach demokratycznych, a po wtóre, aby jej działalność ekonomiczna miała na widoku pewne ideały społeczne, których urzeczywistnienie ma charakter reformy ustroju ekonomicznego.

J. Lutosławski

Praca w sklepie wymaga człowieka, który w każdej sytuacji da sobie radę, o wszystkim będzie pamiętał i wszystko zobaczy.

W sklepie spółdzielczym ponadto trzeba równocześnie być pracownikiem i działaczem społecznym, trzeba nie tylko sprzedawać, nie tylko zjednywać ludzi do sklepu przez uprzejme w stosunku do nich postępowanie i sprawną obsługę, lecz również umieć przekonać jak najwięcej osób o konieczności należenia do spółdzielni.

Już samo przedświadczenie o swej roli społecznej i wrodzonych zdolnościach podniesie samopoczucie sklepowego, który dotychczas nieśmiało spoglądał na swych kolegów z warsztatów i biur. Jednakże pełne uznanie wśród społeczeństwa sklepowy znajdzie wówczas, gdy przez systematyczne dokształcanie się na kursach, a przede wszystkim przez usilne samokształcenie zdobędzie wszystkie wiadomości potrzebne mu jako sprzedawcy i spółdzielcy.

Gdy doświadczenie zawodowe i życiowe wzmocnimy wiedzą teoretyczną i rzetelną pracą społeczną, zdobędziemy oręż, który utoruje nam drogę do lepszej przyszłości.

A. Fijałek

Rola witamin w pożywieniu człowieka

Organizm człowieka dla wytworzenia energii życiowej potrzebuje całego szeregu składników-pokarmów. Są to ciała białkowe, które głównie dostarczają organizmowi azotu, następnie węglowodany, tłuszcze, sole mineralne. Ale gdyby żywić się tylko chemicznie czystą mieszaniną białka, tłuszczu, węglowodanów, soli mineralnych, człowiek zapadałby na różne choroby. Okazuje się, że w pokarmach naturalnych znajdują się nieznane składniki konieczne do życia człowieka. Są to właśnie witaminy (vita-ae znaczy życie) nazwane tak przez ich odkrywcę, dla znaczenia życiowego tych substancji azotowych w procesach odżywiania.

Odkrycie witamin związane jest z nazwiskiem dra K. Funka (Polak z pochodzenia) i chorobą beri-beri. Jest to choroba, na którą zapada duża liczba mieszkańców Azji wschodniej, żywiących się ryżem polerowanym czyli starannie oczyszczonym z łuski. Ponieważ stwierdzono, że ludność karmiąca się ryżem nieobłuskanym nie choruje na beri-beri, dr Funk doszedł do wniosku, że łuska ryżu zawiera jakąś nieznaną substancję zapobiegającą tej chorobie. Po szeregu doświadczeń udało się drowi Funkowi wykryć witaminę; dał jej nazwę „witamina B". Jest to skomplikowany związek azotu i fosforu. Witamina ta znajduje się w fasoli, dojrzałych owocach, mleku, wątrobie i mózgu i w dużej ilości w drożdżach. Niszczy się tę cenną substancję przez długie gotowanie pod ciśnieniem, wędzenie, suszenie.

Później wykryto inne witaminy jak: A — witamina wzrostu, witamina C przeciwszkorbutowa, witamina D przeciwrachityczna, mało znana witamina E. Kwestia witamin jest stale aktualna i jaka będzie ich ostateczna liczba, trudno teraz powiedzieć.

Z tych względów wybór i dobór pokarmów dla życia człowieka jest bardzo ważną sprawą. I tutaj sklep spółdzielczy jako dostawca artykułów spożywczych ma duże pole do popisu i ważną rolę do spełnienia. Sklepowy powinien zaopatrzyć swój sklep w te wszystkie środki spożywcze, które zawierają witaminy. W spółdzielni oprócz artyku-

---

Sklepowy w stowarzyszeniu powinien przyjść spożywcy z pomocą objaśniać go, pouczać, jakie towary należy nabywać, jaki gatunek lepiej wybrać, żeby pod pozorem taniości zdrowia nie marnować.

S. Wojciechowski

łów stałych powinny być jarzyny w dużym wyborze (mamy lato, jarzyny są tanie i duży wybór), owoce, mleko tłuste pełnowartościowe, różne gatunki serów, różne gatunki pieczywa (chleby razowe i półrazowe), aby gospodyni zaopatrująca się w spółdzielni miała duży wybór artykułów spożywczych.

Uczmy i powtarzajmy, że od sposobu naszego odżywiania się zależy nasze zdrowie. Sklepowy powinien wiedzieć o istnieniu różnych rodzajów witamin, oraz w jakich artykułach spożywczych jest ich najwięcej, aby zachęcić spożywcę do kupowania tych artykułów.

mgr. w. b.

Narkotyk

Ekspediowała bardzo pośpiesznie, byle tylko jak najprędzej pozbyć się klienta. A ten właśnie jak na złość zaczął zagadywać o tym i o owym, zdradzając wyraźną chęć do dłuższej pogawędki. Zbywała go półsłówkami, aby się broń Boże nie rozgadał na dobre. Niech by już sobie wreszcie poszedł i nie zawracał głowy — myślała w duchu.

No, nareszcie już go nie ma. Wyszedł zdaje się nawet trochę urażony zachowaniem sklepowej. A niech tam. Sięgnęła czym prędzej po odłożoną książkę i pogrążyła się po chwili w świat ułudy powieściowej, pełny cudnych wydarzeń miłosnych, opisywanych w sposób niezmiernie ciekawy i porywający. Z bijącym sercem przeżywała tragedię powieściowej bohaterki.

Lecz oto znowu ktoś wszedł do sklepu. Jeszcze choć parę wierszy przeczytać, nim kupujący podejdzie do lady. Ach, to znowu ta gadulska z przeciwka. Uwzięli się czy co? — Z niechęcią spojrzała pani sklepowa na klientkę, już z góry przewidując, że nieprędko będzie mogła się od niej uwolnić.

Co to pani tam takiego czyta, że aż wypieków dostała?

No, co można na to odpowiedzieć? Czy taka przyziemna istota jest w stanie zrozumieć i wczuć się w subtelności opisywanej w powieści intrygi miłosnej?

— A, nic — mówi sucho i obojętnie. Ale co pani sobie życzy?

— No, zaraz, powoli — nic sobie tymczasem nie życzę, tylko widać przez to czytanie to się pani pomyliła i wydała memu chłopcu reszty za mało. Ma pani tu oto wszystkie pieniądze i niech pani sama jeszcze raz obliczy...

Rzeczywiście był błąd, trzeba było dopłacić różnicę i jeszcze klientkę przeprosić. Skierowała wzrok gdzieś w bok i nie patrząc na nasrożoną niewiastę milczała zawzięcie, czekając zasępiona, rychło li sobie pójdzie.

Ej, z tym czytaniem to pani zupełnie głowę traci — rzekła w tonie perswazji i napomnienia pani Marcinowa.

— Co ona mi tu będzie morały prawić! I już cisnęły się panience na usta jakieś cierpkie słowa odpowiedzi, ale się pohamowała.

— No, nareszcie poszła sobie już ta jędza. Teraz pewnie wszystkim naokoło będzie trąbić o tej omyłce i rzekomych tego przyczynach. Jeszcze się do zarządu doniesie i będą na mnie coraz krzywiej patrzeć.

Znowu sięgnęła po odłożoną książkę, lecz już nie można było czytać. Jeden po drugim przychodzili kupujący. Załatwiała ich mechanicznie, błą-

---

Gdziekolwiek nie wchodzą w grę siły wyższe, jak klęski żywiołowe, kryzysy ekonomiczne, przewroty rewolucyjne itp., tam wszędzie i zawsze o powodzeniu sprawy spółdzielczej decyduje w ostatniej instancji człowiek, działający w ramach ogólnych praw i warunków społecznych i z tymi prawami zgodnie.

Edward Milewski

dząc myślą w krainie rozsnutych przez romantyczną lekturę marzeń. Z utęsknieniem wyczekawała chwili, gdy znów zostanie sama i będzie mogła wrócić do przerwanej w najciekawszym miejscu lektury.

Przygaszonym wejrzeniem spoglądała na otaczające ją przedmioty. Kontrast prozy codziennego zajęcia przygniatał ją i przyćmiewał obrazy złudy powieściowej. Ruchami lunatyczki zaczęła bezmyślnie, jak automat układać porozrzucane na półce towary.

*

— A gdzie to pani idzie, pyta pani Marcinowa przechodzącej ulicą sąsiadki.

— A toć do spółdzielni po różne sprawunki.

— E, niech pani tam nie chodzi, bo pani sklepowa nie lubi, jak się jej w czytaniu książek przeszkadza. Właśnie dopiero co stamtąd idę. Powiadam pani, taka zaczytana, że o świecie Bożym zapomina. Wypieki na twarzy i z nikim nie chce gadać, ale zato myli się w wydawaniu reszty. Narobi ona sobie przez to biedy, zobaczy pani.

— No jeśli tak, to niech sobie tam czyta, nie będę jej przeszkadzała; wstąpię chyba o tu zaraz do sklepiku. Ś.

Dziesięć przykazań dla sprzedawców

1. Jako sprzedawca zastępujesz spółdzielnię wobec członków. Twoje wystąpienia muszą być zatem poważne, ale zawsze uprzejme i przyjazne.
2. Wchodzącego do sklepu członka witaj grzecznym ukłonem.
3. Witaj każdego wchodzącego do sklepu klienta, nawet wówczas, gdy nie sam masz go obsługiwać.
4. Członkowi, którego nie możesz zaraz obsłużyć, poświęć trochę uwagi i proś go o chwilkę cierpliwości.
5. Traktuj wszystkich członków jednakowo, z równą uprzejmością i grzecznością.
6. Informuj się o życzeniach kupujących w formie grzecznych, krótkich pytań.
7. Obsługując kupujących zachowuj spokój i cierpliwość, nawet wówczas, gdy członek należy do tak zwanych nabywców niezdecydowanych.
8. Poświęć kupującemu całą swoją uwagę i zainteresowanie i nie rozpraszaj wówczas swej uwagi na co innego, a w szczególności unikaj wszelkich żartów i rozmów z kolegami w tym czasie.
9. Jeżeli brakuje w sklepie żądanego towaru, to próbuj zaproponować podobny, w żadnym jednak razie nie usiłuj wpychać i wmawiać tego innego towaru.
10. Szczególną uwagę zwracaj na swoją czystość zewnętrzną; miej zawsze ręce i paznogcie czyste; dbaj o czystość swego fartucha.

(**„Die Konsumgenosenschaft“**)

Szepty pracowników w obecności kupujących

Bardzo gorliwie i z całą wnikliwością załatwia sprzedawczyni kupującego w sklepie, wykłada przed nim różne towary. Członek jest zachwycony obsługą, sprzedawczyni pozyskała go całkowicie. Wtem podchodzi do tej sympatycznej sklepowej koleżanka i zaczyna coś szeptać jej do ucha, — ta jej również szeptem odpowiada. W czasie tych szeptów klient czuje się zapomnianym. Przytem może mieć wrażenie, że poprzednia gorliwość i uprzejmość sklepowej była tylko udana i że szepty dotyczą jego osoby.

Najlepiej więc nie przeszkadzać zajętej obsługą koleżance, a jeżeli już nie można poczekać, mówić głośno.

Kooperatysta nie tylko mówi o nowym ustroju społecznym, o lepszym i sprawiedliwym świecie, ale i buduje ten świat.

E. Abramowski

Wystawy w drzwiach wejściowych

Idąc w dzień świąteczny przez miasto obserwujemy coraz większą ilość wystaw urządzanych w drzwiach zamkniętego sklepu.

Robi się to oczywiście tylko tam, gdzie są sprzyjające po temu warunki i nic nie zasłania widzialności wnętrza.

Ażeby zwrócić uwagę przechodniów na drzwi wejściowe zamkniętego sklepu, trzeba tuż przy samej szybie umieścić tzw. „wabika", najlepiej jakieś piękne owoce lub inne artykuły sezonowe. Na dalszym planie aż do samej lady, a nawet i na ladzie trzeba poustawiać na odpowiednio dobranych skrzynkach wszystko to, czym chcielibyśmy przechodniów —naszych przyszłych klientów, zainteresować. Urządzając taką niedzielną wystawę trzeba się kierować zasadami perspektywy i harmonii barw.

Taka zaimprowizowana wystawa robi dobre wrażenie zwłaszcza przy odpowiednim oświetleniu sklepu wieczorem. Wnętrze powinno być wówczas oświetlone dyskretnie, z nasileniem światła na wystawach właściwych i w miejscach specjalnie wybranych, gdzie zrupowane są towary, na których rozpowszechnieniu specjalnie nam zależy, np. w okresie świąt Bożego Narodzenia ozdoby choinkowe, prezenty gwiazdkowe itp. Trzeba pamiętać o zamieszczeniu cen na wystawionych towarach, gdyż prędzej ktoś zdecyduje się na kupno towaru, gdy jest co do ceny z góry poinformowany.

A teraz jeszcze jedna ogólna uwaga: pamiętajmy, że towar na wystawie nie jest tylko na pokaz i gdy kupujący życzy sobie właśnie specjalnie tego towaru, to nigdy nie powinniśmy mu odmawiać, choćby nama to rzeczywiście psuło wystawę.

Żelazny zapas towarów w sklepie

Ilość towarów danego gatunku czy rodzaju, jaka powinna wystarczyć przy normalnej rozprzedaży w sklepie w czasie oddzielającym dzień wysłania zamówienia od dnia otrzymania zamówionego towaru, nazywa się zapasem żelaznym. Zwlekanie z wysłaniem zamówienia i wyprzedawanie zapasu żelaznego pociąga za sobą chwilowy, a często nawet i dłuższy brak towarów w sklepie, do czego żadną miarą dopuszczać nie można. Tak zwane „zachodzenie towaru na towar" jest do normalnej gospodarki sklepowej konieczne, jeżeli nie chcemy dopuścić do spadku obrotów. Trzeba się bowiem liczyć z tym, że nawet chwilowy brak towarów w sklepie zniechęca kupujących.

W miarę nabywanego doświadczenia nabieramy wprawy w określeniu wielkości zapasu żelaznego dla poszczególnych towarów. Pozwala to nam na racjonalne normowanie zamówień w miarę wyczerpywania się zapasów.

Z tego wynika, że im dłużej trwa dostawa zamawianych towarów, tym większy powinien być ich zapas żelazny.

Przy dobrej gospodarce sklepowej wyczerpywanie się zapasów w poszczególnych działach następuje równomiernie, czyli inaczej mówiąc, do poziomu zapasu żelaznego schodzi odrazu większa grupa towarów. Pozwala to nam na robienie większych zamówień i osiągnięcie w ten sposób korzyści wynikających z większych transportów.

Najważniejsze jest to, żeby ideały spółdzielcze przeniknęły na wskroś całe życie społeczne, żeby usunąć z życia to, co jest dla niego trucizną — wyzysk i krzywdę.

St. Thugutt

Przechowywanie cytryn i pomarańcz

Owoce te zbierane z drzew w różnych sezonach dla lepszego przetrzymania długiego transportu zrywane są w stanie niedojrzałym. Dojrzewanie odbywa się w czasie transportu, a nawet częściowo już w sklepie w czasie sprzedaży. Od stopnia dojrzałości zależy trwałość tych owoców.

Przechowywać je trzeba w suchym i chłodnym, ale zabezpieczonym od mrozu pomieszczeniu. Powietrze powinno tam być świeże lecz bez przeciągów, na przeciągu bowiem owoce szybko więdną. Szkodzi im również wilgotne i duszne powietrze.

Po otrzymaniu towaru trzeba każdą skrzynkę dobrze przejrzeć, by się przekonać, czy nie ma tam owoców zepsutych; jeżeli są, to należy je usunąć a stykające się z nimi owoce zdrowe trzeba wytrzeć dobrze do sucha.

Jeżeli otrzymaliśmy cytryny zielone lub z zielonymi plamami, to jest to oznaką ich niedojrzałości. Cytryny takie w ciepłym pomieszczeniu szybko dojrzeją i dostaną ładnego żółtego koloru.

Pomarańcze i cytryny najlepiej się przechowują, gdy je rozłożymy na półkach ogonkami do góry, tak aby się z sobą nie stykały. Jeżeli tego dla braku miejsca uczynić nie możemy, to trzeba je trzymać w skrzynkach i często przeglądać, aby usuwać nadpsute.

Przechowywanie jaj

Jaja jest to towar nietrwały i trudny do przechowania. Skorupka jaja ma maleńkie pory, przez które w sprzyjających warunkach dostają się do wnętrza różne bakterie powodując psucie się towaru.

Gdy jaja są przechowywane w zbyt suchym miejscu, to wysychają, a znowu w miejscu wilgotnym lub w wilgotnej słomie, trocinach, czy wiórkach dostają w niedługim czasie plam i psują się.

Źle przechowują się jaja nie tylko w cieple, lecz i w zimnie; szkodzi im również nagła zmiana temperatury, bo od tego skorupka jaja mięknie i dostaje plam.

Jaja łatwo przyjmują obce zapachy, przez co tracą na wartości lub nawet psują się zupełnie. Dlatego trzeba je przechowywać w miejscu umiarkowanie suchym, chłodnym, z równomierną temperaturą, zdala od towarów o ostrym zapachu; w piwnicy nie powinno się przechowywać jaj, bo tam one bardzo łatwo tęchną.

Jajka zabrudzone psują się prędzej niż czyste, dlatego brudne sztuki trzeba albo obmyć 60% spirytusem (wodą myć nie można) albo wybrać je i odłożyć do prędkiej sprzedaży, choćby nawet wypadło trochę obniżyć na nie cenę.

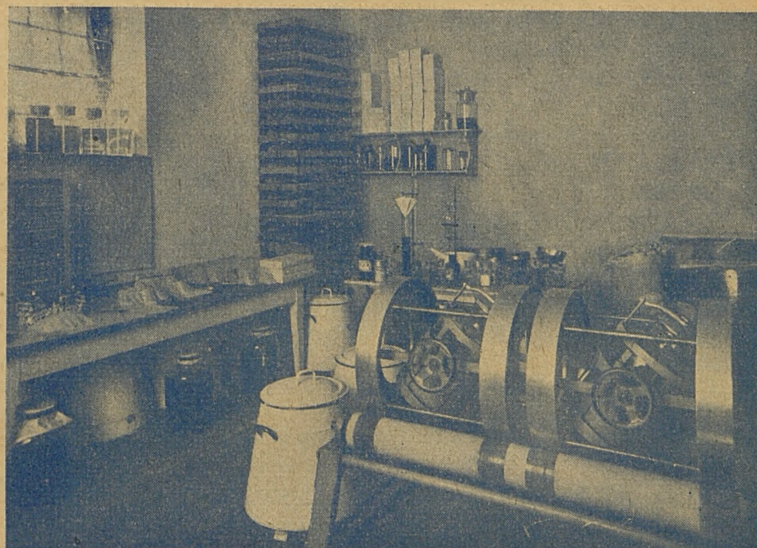
Jak uchronić się przed mrówkami

Zdarza się dość często, że mrówki atakują znajdujące się w sklepie zapasy cukru i innych słodyczy. Nie ma w tym wielkiego niebezpieczeństwa, gdy się wie, jak z nimi walczyć. Najpierw trzeba oczyścić z mrówek zapasy cukru i słodyczy, następnie posypać podłogę miałem wapiennym. Jeżeli mrówki dostają się do wnętrza otworem okiennym, to trzeba posypać wapnem również i parapet okienny. To w ogóle nie przeszkodzi w normalnej pracy sklepu, a po paru dniach nie zobaczycie już ani jednej mrówki. Z podłogi można już wówczas usunąć wapno, zaś na parapecie trzeba je jeszcze przez pewien czas zostawić.

Wielka idea nie prowadzi do przeoczenia i niepoznawania codziennych licznych i różnych zadań poszczególnych narodów, klas, warstw i jednostek.

B. Siwik

Proszki i galaretki



Maszyna do mieszania proszków budyniowych

PROSZEK „WYPIEK“ SPOŁEM

Wiemy ile to kłopotu i zmartwienia mają gospodynie przy pieczeniu ciasta na drożdżach. Przede wszystkim wymaga to dużo czasu; poza tym jakże często jakieś „ale“, jest powodem nieudania się babek lub placków: albo ciasto nie rośnie, bo postawiono je w zimnym piecu, albo wyrosło za szybko i w piecu zaraz opadło, co spowodowało zakalec itp. To też chcąc szybko i bez kłopotu upiec babkę, placek czy inny rodzaj ciasta stosujemy środek niezawodny, jakim jest proszek „Wypiek“.

Poznajmy po krótce działanie drożdży i proszku, który je zastępuje. Wiadomo, że ciasto spulchnia się (rośnie) dzięki procesowi chemicznemu wywołanemu działaniem drożdży, których bakterie pochłaniają znajdujący się w cieście rozpuszczony cukier, przetwarzając go następnie na alkohol i bezwodnik kwasu węglowego, który ulatniając się powoduje pulchnienie (rośnięcie) ciasta. Przy takim działaniu ginie część mąki, która zostaje zamieniona drogą diastazy (przemiany) na pożywkę dla drożdży. To było powodem poszukiwania przez długie lata odpowiednika drożdży, który by tej stracie zapobiegł.

Dawno już bardzo poszukiwania zostały uwieńczone pomyślnym wynikiem.

Wynaleziony przez niemieckiego uczonego Liebiega środek chemiczny wydzielający dwutlenek węgla (identyczny z kwasem węglowym) spulchnia ciasto, lecz mąki nie pochłania. W Polsce różne fabryki produkują takie proszki, ale wszystkie one są oparte na jednej i tej samej zasadzie, to znaczy wydzielają dwutlenek węgla (CO^2) przez działanie ciała kwaśnego na ciało alkaliczne.

Ciasto przygotowane ściśle według przepisu, jaki znajduje się na torebce z proszkiem „Wypiek“, nie może się nie udać. Jedyny wypadek nieudania się ciasta może być tylko wtedy, gdy weźmiemy nie 0,5 kg. mąki (a na taką ilość

Podział dochodu społecznego jest niesprawiedliwy — stwierdzają wszyscy uczciwi ludzie. To też myśl ludzka z całym wysiłkiem dąży do szukania nowych form ustroju społeczno-gospodarczego.

Ks. A. Zalewski

obliczona jest zawartość torebki proszku „Wypiek") tylko, jak to się często zdarza, na „oko" znacznie więcej — wówczas niedostateczna ilość proszku nie jest w stanie spulchnić ciasta; jeżeli natomiast weźmiemy za dużo proszku, ciasto za szybko rośnie i jeszcze przed upieczeniem może opaść. Zaznaczyć należy, że takie dodatki jak cukier i masło, o ile nie są zastosowane w odpowiedniej proporcji, również działają ujemnie na wynik. Ściśle odważone surowce, jak: mąka, cukier, masło do ciasta, zawsze dadzą dobry wynik przy zastosowaniu proszku „Wypiek" wyrobu Zakładów Włocławskich „Społem".

Składniki proszku do pieczenia są bardzo wrażliwe na wilgoć i dlatego powinien on być przechowywany w zupełnie suchym i przewiewnym miejscu.

GALARETKI SPOŁEM

Zakłady produkują 2 rodzaje galaretek owocowych. Jeden — to galaretka w proszku i bez cukru, którą należy dopiero gotować, tak zwana galaretka deserowa; drugi rodzaj — to galaretka już do pewnego stopnia gotowa, bo kostkę takiej galaretki należy tylko lekko rozpuścić w 1/2 litra wrzącej wody i po ostudzeniu jest ona już gotowa do podania na stół. Tak jeden jak i drugi rodzaj galaretki przygotowuje się jednakowo.

Galaretka składa się z żelatyny, cukru, kwasu cytrynowego i zapachu w postaci olejku owocowego. Żelatyna jest to substancja kleista, bezbarwna, bez woni i smaku, otrzymywana z roślin czy też kleju rybnego lub kostnego, o dużych własnościach odżywczych, szczególniej dla dzieci i w chorobach gorączkowych, ponieważ chroni białko organizmu od rozpadu. Nic więc dziwnego, że nasze Zakłady dużą ilość galaretek sprzedają do szpitali. Kwasek cytrynowy jako składowa część galaretki jest wyciągiem otrzymywanym z soku niedojrzałych cytryn, w postaci kryształków zmielonych na mączkę dla łatwiejszego rozpuszczenia się w wodzie.

Kwasek cytrynowy dodajemy do galaretki, aby nadać jej smak orzeźwiający.

Jak wyżej zaznaczyłem, żelatyna jest bez smaku i zapachu, dodajemy więc różne olejki jak: malinowy, pomarańczowy itp.

Galaretka przygotowana według przepisu, jaki znajduje się na każdym kartoniku, jest pożywnym i zdrowym dopełnieniem każdego obiadu. Oblana ubitą śmietaną z cukrem stanowi smaczne danie podwieczorkowe.

PROSZEK NA BUDYŃ „SPOŁEM"

Budyń należy do tej samej kategorii deserów obiadowych co i galaretki.

Na proszek budyniowy składają się surowce, które zaliczamy do najbardziej podstawowych artykułów pierwszej potrzeby, jak: mąka pszenna, kartoflana, ryżowa, kukurydzowa, kakao w proszku itp. Wszystkie te surowce używane są w najwyższej jakości. Ponieważ do przygotowanego budyniu musimy dodać mleko, cukier, masło a często bitą śmietanę lub sok owocowy, którym polewamy gotowy już budyń, mamy w nim wszystkie składniki, które są niezbędnym środkiem w odżywianiu każdego człowieka. Zawartość jednej torebki proszku budyniowego „Społem" z dodatkiem 1/2 litra mleka, 50 gram. cukru i 20 gram. masła po zagotowaniu i ostudzeniu jest smacznym i tanim deserem dla 3—4 osób.

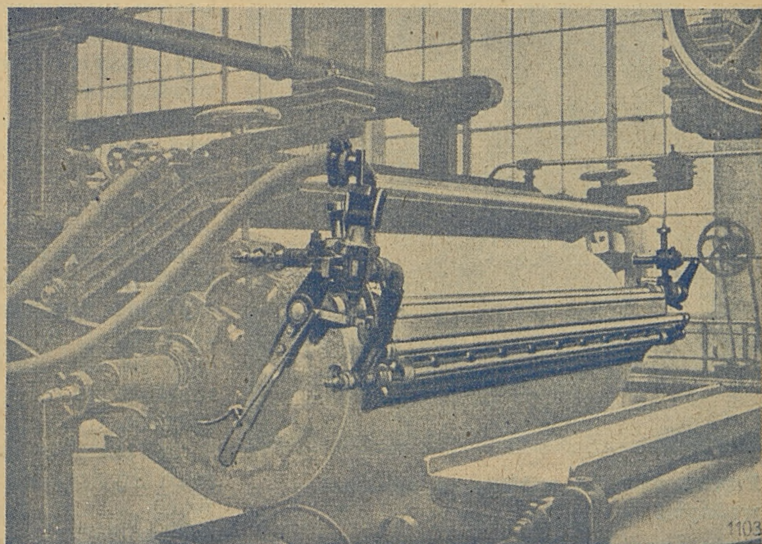
St. M.

Prosimy zwrócić uwagę na naszą ankietę

Sztuka sprzedawania, t.j. wpychania klientom rzeczy nie najkonieczniejszych, stała się prawdziwą sztuką i jest nawet wykładana w szkołach, gdzie się młodzież sposobi do zawodu kupieckiego.

Dr. M. Orsetti

Papier



Główna maszyna papiernicza z aparatem do gładzenia, farbowania i suszenia papieru

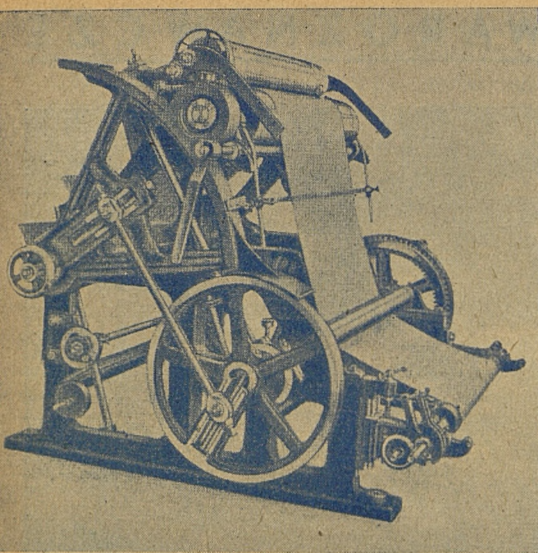
Pierwszy materiał podobny do papieru wynaleźli Egipcjanie na 2 tys. lat przed narodzeniem Chrystusa; był to mianowicie papirus, sporządzony z pasków rdzenia rośliny zwanej z łacińskiego papirusem (Cyperus papyrus). Papirus przez długi czas był w użyciu nie tylko u Egipcjan, ale także u Greków i Rzymian. W Europie w wiekach średnich używano pergaminu. Wynalazcami właściwego papieru są Chińczycy, którzy już około 100 lat przed narodzeniem Chrystusa sporządzali go z włókien bambusowych i morwy papierowej. Do dziś dnia Chińczycy i Japończycy są mistrzami w wyrobie specjalnych gatunków papieru.

Surowce

Początkowo do roku 1860 jedynym a obecnie najważniejszym surowcem do wyrobu papieru są szmaty lniane, z których otrzymujemy najlepsze i najtrwalsze gatunki papieru. Szmaty bawełniane są mniej cenione, dają bowiem papier miękki, bibulasty. Prócz tego do wyrobu papieru używa się odpadków i innych włókien roślinnych, jak konopie manila, lny nowo-zelandzkie itp. Włókna zwierzęce, dające papier gorszy, są rzadziej używane. Drugim z rzędu surowcem do wyrobu papieru jest słomka, z której po roztarciu produkuje się tzw. celulozę słomianą. Obecnie najczęściej używanym surowcem jest miazga i celuloza drzewna ze względu na obfitość u nas drewna. Miazgę drzewną uzyskuje się z drzewa miękkiego — jodłowego, świerkowego itp. W tym celu pnie pozbawione kory kraje się na kloce półmetrowe i poddaje roztarciu w specjalnych maszynach. Masa drzewna jest najtańszym surowcem, ale papier z niej nie jest trwały, gdyż zawiera prócz celulozy dużo ligniny, czyli drzewnika. Przy działaniu na miazgę drzewną ługiem sodowym ($NaOH$) pod zmniejszonym ciśnieniem w podwyższonej temperaturze lignina się rozpuszcza a celuloza zostaje prawie niezmieniona. To

Kooperatywa kierowana ideą jest niezdobytą twierdzą dla konkurencji; kooperatywa czysto spekulacyjna jest najlichszym przedsiębiorstwem handlowym.

R. Mielczarski



Przekrawacz do papieru ze znakami wodnymi

samo można otrzymać przy pomocy kwaśnego siarczanu wapnia (Ca HSO). Uzyskany materiał po zmieleniu (o ile nie używa go się wprost do wyrobu papieru) formuje się w tekturę (forma handl.).

Celuloza pod względem chemicznym dorównuje włóknom lnianym, różni się od nich tylko wytrzymałością mechaniczną.

Prócz tych zasadniczych surowców używa się rozmaitych klejów, najczęściej tzw. mydła żywicznego, na które składa się kalafonia, soda źrąca (potaż) i ałun. Nadto używa się materiałów uzupełniających w postaci proszku (jak gips, kreda, kaolin, krochmal itp.). Do barwienia służą farby mineralne. Celem zobojętnienia żółtawego odcienia używa się ultramaryny.

Przygotowanie masy papierniczej

Szmaty poddaje się czyszczeniu mechanicznemu i chemicznemu i rozciera się w maszynach zw. holendrami. Uzyskaną masę poddaje się bieleniu, najczęściej przy pomocy chlorku bielącego. Celem otrzymania pewnego określonego gatunku papieru do tak przyrządzonej masy dodaje się celulozy i innych włókien, a także kleju i materiałów wypełniających i barwiących. Im więcej jest miazgi drzewnej, tym papier gorszy.

Fabrykacja papieru

Z tak sporządzonej miazgi wyrabia się papier ręcznie lub maszynowo. Przy wyrobie ręcznym przenosi się miazgę rozrobioną wodą na prostokątne trzęsące się sita, na których włókna równomiernie się rozpływają, a nadmiar wody spływa. Uzyskane arkusze zdejmuje się z sit, poddaje się sprasowaniu w prasach hydraulicznych celem usunięcia wody — i do reszty obsusza. Maszynowy wyrób papieru tym się różni od ręcznego, że zamiast rozlewać miazgę na sita wielkości arkusza, rozlewa się ją na sita bez końca, usuwając wodę przez ssanie powietrza i między walcami; wreszcie kraje się i sortuje. Ręcznie trzech robotników robi dziennie do 2.500 arkuszy, a jedna maszyna około 10 tys. kg. Zwoje papieru rotacyjnego (używanego do drukowania gazet) wynoszą od siedmiu do 10 tys. mtr. Celem ostatecznego wygładzenia papier poddaje się satynowaniu w maszynach zwanych kalendrami, w których przeciska się on między walcami, ulegając silnemu sprasowaniu i ostatecznemu wysuszeniu. W końcu gotowy papier kroi się maszynowo na arkusze i składa się po 10 sztuk na składki, libry (sto arkuszy), ryzy (1.000 arkuszy) i bele (10.000 arkuszy).

Bele równo obcięte i sprasowane ujmuje się w drewniane ramy i spina się żelaznymi taśmami. W tej postaci są sprzedawane. Lepsze gatunki pakuje się w płótno.

Służąca przychodzi do piekarza i mówi:
— Wczoraj w ciastku była mucha.
— To pewnie był rodzynek.
— Nie, panie, to była mucha, bo były skrzydła.
— Dobrze, nie będę się spierał. Niech ją panienka przyniesie, to zamienię na rodzynek.

Gatunki handlowe

W handlu spotykamy papier w formie rulonu (około 8.000 m dług.), albo arkuszy oznaczonych numerami od 1 do 12, określającymi odpowiednią szerokość i długość. Według zastosowania dzielimy papier na: 1) **papiery banknotowej wartości,** wykonane niezwykle starannie, z najlepszych materiałów. Posiadają one gęsto znaki wodne lub dodatek włókien charakterystycznych, aby utrudniać podrobienie. Papiery takie sporządzają zwykle państwowe zakłady; 2) **papier do pisania,** jest dobrze klejony gładki, satynowany, wykonany w różnych stopniach jakości: a) papiery dokumentowe — z najlepszych włókien, b) papiery pocztowe (barwione, gładkie, liniowane, żeberkowane), c) papiery kancelaryjne — zupełnie białe, d) papiery konceptowe — najgorsze, barwy żółtawej; 3) **papiery rysunkowe** grube, mocno klejone, białe lub kolorowe w różnych gatunkach, zależnie od rodzaju rysunku, jaki ma być na nich wykonany; 4) **papiery drukarskie,** zwykłe, niezakolorowane, i małe klejone z domieszką nieraz do 80% masy drzewnej; 5) **papiery pakunkowe** — bardziej różnej barwy, wykonane z tanich surowców; 6) **bibuła** — jest papierem zupełnie nieklejonym i dlatego wchłania wodę atramentową; 7) **papier pergaminowy** — sporządzany bywa z bibuły przez zanurzenie w rozcieńczonym kwasie siarkowym, wskutek czego włókienka celulozy galarecieją podczas prasowania, sklejają się dając papier prześwietlający, używany do pakowania środków spożywczych; 8) **tektury** — sporządzane z gorszych surowców, miazgi drzewnej, starego papieru, włókien jutowych; 9) **papiery barwne** — wykonane w różnych gatunkach przez dodatkowe zabarwienie lub drukowanie; 10) **masa papierowa** — przepojona olejem lnianym, używana do wyrobu zabawek, figur itp.

Badanie papieru

Papier powinien być trwały, jednakowo gruby, giętki, mocny (wytrzymały na rozerwanie). Cechy te zależą głównie od rodzaju włókien użytych do papieru, a zbadać je można przy pomocy mikroskopu. Zawartość drzewnika (ligniny) w papierze bada się przy pomocy alkoholowego roztworu floroglucyny, która w razie obecności drzewnika w papierze wywołuje zabarwienie czerwone. Grubość papieru mierzy się za pomocą śruby mikrometrycznej; jednostajność papieru można poniekąd zbadać, trzymając go pod światło. Papier do pisania powinien być dobrze klejony, aby atrament się nie rozlewał. Prostą próbę w tym kierunku przeprowadza się, robiąc próbę kilku kresek (+ + +). Kreseczki te w miejscu przecięcia nie powinny się zalewać.

K. Szałowski

Cebula

Cebulę trzymamy zazwyczaj w szufladach, co powoduje szybkie psucie się towaru. W zamkniętej przestrzeni wytwarzają się warunki sprzyjające kiełkowaniu; skiełkowana cebula jest niechętnie kupowana, a bardzo wyrośnięta zupełnie do sprzedaży już się nie nadaje.

Wobec tego powinniśmy cebulę trzymać w otwartych skrzyniach lub koszykach. Jeżeli cebula umieszczona jest przy oknie, należy je zasłonić niebieskim papierem. Niebieskie światło przerywa kiełkowanie cebuli.

Pewnego lekarza w gościnie zapytano, czy wierzy, że duchy zmarłych wracają na ziemię. Lekarz śmiejąc się odpowiedział: gdybym wierzył, nigdybym nie został lekarzem.

I tak bywa

Często słyszy się od koleżanek czy kolegów: „Och, żeby nie ten kredyt w moim sklepie, to by jeszcze można było wytrzymać, ale to sprzedawanie na książki i kartki, to prawdziwa trucizna mojego życia“. Powie ktoś: „No, pięknie, ja bym chętnie tylko za gotówkę sprzedawał, bo to nie ma ryzyka i mniej czasu trzeba na zainkasowanie należności niż na zapisanie w książeczce czy gdzieś tam w brulionie i trzyletni plan rozwoju spółdzielczości w Polsce też przewiduje likwidację kredytów. Ale życie jest jednak życiem. Jak nie dam na kredyt, to stracę odbiorców i co — pójdę na bruk? Mój konkurent sklepikarz tylko na to czeka“.

— Koleżanko czy kolego! jeżeli macie kupujących tylko dlatego, że udzielacie im kredytu, to jesteście złym pracownikiem(cą). Jeżeli chodzi o utratę klienteli, to właśnie przez ten kredyt tracimy nieraz wielu odbiorców. Jeśli kupującym na kredyt będzie człowiek uczciwy, to w chwili wypadku jakiegoś losowego czy też utraty pracy lub choroby, nie będąc w stanie zapłacić długu, przestanie przychodzić do sklepu, wstydząc się i krępując tym, że przecież będziemy się upominali o zapłatę, a on mimo chęci tego uczynić nie może. Jeśli zaś będzie to kupujący, który właśnie tylko szuka naiwnego, który by mu dał na kredyt, — a niestety kupujących tego typu jest bardzo wielu, — to bądźcie pewni, że długo się u was nie utrzyma, — po miesiącu czy dwóch pójdzie do konkurenta i niedość, że nie zapłaci sam, ale i innych odciągnie, gdyż będąc już niczym nieskrępowany, wygaduje co mu ślina na język przyniesie: że u ciebie drogo, że brudno, itd.

Ile taki kredytowicz daje nam radości życia, to sobie już dopowiemy sami. A jak to się odbija na interesach naszej spółdzielni — interesach, których my mamy być strażnikami... Przecież my jako pracownicy mamy nie tylko materialny, ale i moralny obowiązek bronić nie tylko tej placówki, w której pracujemy, ale ruchu spółdzielczego w ogóle. Jakież tedy są rady, by sprawę choćby stopniowego likwidowania kredytów posunąć naprzód. Zacznijmy od siebie samych, kupujmy tylko za gotówkę, starajmy się przekonywać naszych członków-odbiorców o korzyściach, jakie daje czynienie zakupów wyłącznie za gotówkę (bowiem kupując za gotówkę gospodarujemy ostrożniej i oszczędniej) bodaj nawet za cenę chwilowego spadku obrotów, a bądźmy pewni, że zło to da się pomału wykorzenić — trzeba tylko nad tym stale i uporczywie pracować.

A. Łabai

Od redakcji:

Ilustracją tego, czym mogą się stać kredyty dla sklepowego, niechaj będzie wyjątek z listu pewnego pracownika sklepowego, otrzymany przez nas w tych dniach: „Nie mogę objąć proponowanej mi przez Panów posady z powodu trudności w rozwiązaniu stosunku służbowego ze spółdzielnią, gdzie jestem obecnie zatrudniony. Trudności te wynikają z dość poważnej sumy kredytów, za które gwarantuję poręczeniem wekslowym, który to weksel mogę otrzymać z powrotem dopiero po zlikwidowaniu kredytów. Gotówka, jaką posiadam, byłaby za małą gwarancją przy obejmowaniu innego stanowiska.

Dziękuję Panom najuprzejmiej za łaskawe polecenie mnie, gdyż na razie rezygnuję tylko przymusowo z zajęcia innej posady do czasu uciułania większej gotówki względnie obniżenia lub zlikwidowania kredytów“.

Tak to kredyty trzymają na uwięzi tego pracownika, uniemożliwiając objęcie korzystniejszego stanowiska.

Kto ma długi, nie może kupować tego co chce. Członkowie korzystający z kredytu rzadko popierają gorliwie sklep spółdzielczy. Kupują oni często rzeczy, które nie są im niezbędnie potrzebne i tracą panowanie nad swoimi stosunkami finansowymi.

Załatwienie klienta

Umiejętne załatwienie kupującego jest jedną z najważniejszych zalet każdego pracownika sklepowego. Nie jest to rzecz prosta, tak jakby się nam wydawało. Codziennie przed naszym kontuarem przewijają się setki klientów i każdy inny. Jeden chce, żeby go załatwić szybko — nawet często nie pozwoli sklepowemu zapakować dobrze towaru, gdy tymczasem inny obejrzy każdy artykuł, spyta o cenę, o targ — i dopiero po dobrej chwili zabiera się do odejścia. I sztuką jest załatwić tych dwóch całkiem innych kupujących tak, by tylko w naszej spółdzielni zaopatrywali się we wszystkie artykuły. Ażeby zdobyć tę umiejętność dogodzenia nawet najbardziej wybrednemu klientowi, trzeba w pierwszym rzędzie pogłębić swoją wiedzę fachową, a można to zrobić przez czytanie dzieł i broszur ludzi oddanych sprawie spółdzielczej i pism wydawanych przez Związek „Społem". Nie mniej ważną sprawą jest umiłowanie swego zawodu i poznanie środowiska, w którym się pracuje. Zbadanie środowiska i dostrojenie się do niego pozwoli sklepowemu uzyskać nowe zastępy członków i umocnić gospodarczo i społecznie swoją spółdzielnię.

Ze zmysłem kupieckim podobno trzeba się urodzić; aby się stać dobrym spółdzielcą, trzeba tylko wysiłku i pracy nad samym sobą, a przede wszystkim oddania się sprawie. Niech każdy kupujący wychodzi zadowolony z naszego sklepu spółdzielczego.

J. Prokopiak
Sp. Sp. „Strzyżowianka"
w Strzyżowie

Co mamy do zrobienia

Przygotować sklep do półrocznego remanentu. Towary nadpsute, bądź wysortowane zebrać oddzielnie i zrobić z nich w czasie remanentu odpisy lub też zaprojektować zniżki wyprzedażowe.

Wprowadzać do sprzedaży nowalijki sezonowe jak warzywa, rzodkiewki, czereśnie, truskawki itp. Towaru tego nie można pozostawiać na noc w sklepie, lecz trzeba go wynosić do chłodnego i przewiewnego miejsca. Warzywa odświeżać z rana wodą. W upalne dni trzeba to również powtarzać parę razy w ciągu dnia.

Nierozsprzedane owoce przetwarzać na soki do wody sodowej. To samo można robić i z wysychającymi lub zaczynającymi się psuć cytrynami.

Wprowadzać do obrotu wędliny półsuche i suche jako towar mogący liczyć na dobry zbyt w okresie wycieczkowym, kiedy wędlina świeża bardzo źle się konserwuje i nabiera nieapetycznego wyglądu.

Gdzie są warunki odpowiednie, zająć się produkowaniem i sprzedażą w spółdzielni lodów.

Szafki, w których przechowuje się wędliny, zmywać często gorącą wodą z dodatkiem sody; chroni to wędliny przed pleśnieniem i zapobiega prędkiemu psuciu się ich. Rzecz prosta, że wszelkie skrawki trzeba trzymać oddzielnie, starając się pozbyć ich ze sklepu jak najprędzej.

Wszelkie sumy zebrane na F.O.N. prosimy przekazywać do Banku „Społem" — konto „Spółdzielcza zbiórka na Fundusz Obrony Narodowej"

Z książek

Marian Rapacki. Spółdzielczość spożywców na wsi. Str. 48. Cena 40 gr.

Praca prof. Mariana Rapackiego omawia znaczenie spółdzielczości spożywców dla drobnego rolnika.

Położenie gospodarcze i społeczne drobnego rolnika polskiego jest w chwili obecnej bardzo ciężkie. Autor wykazuje, że należy on do najgorzej opłacanej za swą pracę warstwy społecznej. Zjawisko to pogarsza jeszcze fakt, że drobne rolnictwo utrzymuje swoim kosztem ogromny nadmiar ludzi, dla których nie starcza na wsi pracy.

W tych warunkach jest sprawą ogromnej doniosłości, w jaki sposób rolnik będzie zaspokajał swoje interesy jako konsument-spożywca. W obecnej chwili, rozporządzając najniższym dochodem społecznym, opłaca on częstokroć najwyższe koszty pośrednictwa i jest zmuszony nabywać najgorsze gatunki towarów pierwszej potrzeby po bardzo wygórowanych cenach.

Temu stanowi rzeczy przeciwstawia się spółdzielczość spożywców.

Profesor M. Rapacki wskazuje, w jaki sposób ruch spółdzielczy spożywców na wsi wpływa na podniesienie zdolności nabywczej zarówno ludności wiejskiej jak i miejskiej i broni rolnika przed wyzyskiem. Książkę ilustrują liczne dane statystyczne.

Na treść pracy prof. Rapackiego składają się następujące działy: Podstawy ekonomiczne drobnego rolnictwa. — Stanowisko społeczne chłopa. — Drobny rolnik jako spożywca. — Znaczenie spółdzielczości spożywców dla drobnego rolnika. — Budowa i wytyczne ideologii spółdzielczości na wsi.

J. Dominko. „To trzeba wiedzieć“. Str. 15. Cena 10 gr. Broszura propagandowa, wyjaśniająca co to jest spółdzielczość, jakie bywają typy i rodzaje organizacji spółdzielczych i dlaczego spółdzielczość spożywców zajmuje w rozwoju spółdzielczości przodujące miejsce.

T. Ilczuk. „Chcę być członkiem spółdzielni“. Str. 12. Cena 10 gr. Broszura propagandowa w formie rozmowy sklepowego z kupującymi i kupujących między sobą. Dowodzi ona, że niedość jest kupować w spółdzielni, trzeba się zapisać na jej członka i budować wspólnie Polskę wielką bogactwem kultury i potężną uspołecznieniem narodu.

St. Thugutt. „Wytwórca czy spożywca“. Str. 16. Cena 20 gr. Dyskusja w formie dialogu między spółdzielcą a robotnikiem — członkiem związku zawodowego, na temat roli, jaką mogą spełnić spółdzielnie w ogólnej walce o lepsze jutro robotnika.

T. R. „Spółdzielczość a sprawa robotnicza“. Str. 14. Cena 5 gr. Broszura propagandowa dla środowisk robotniczych, wyjaśniająca rolę organizacji spółdzielczej w życiu robotnika i łączenie ruchu zawodowego z ruchem spółdzielczym.

Zgodnie z planem pisma „Sprzedawca Spółdzielczy“ w miesiącu lipcu i sierpniu nie ukaże się.

Następny numer wyjdzie we wrześniu.

Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski
Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM“ Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81.800 (Bank „Społem“)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy
Numer pojedyńczy 15 groszy. Nakład 2.500 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY“ W-wa, Tel. 601-31.

ANKIETA

Za zadanie swoje uważamy jak najlepsze obsłużenie naszych czytelników. Celowi temu poświęcona jest również niniejsza ankieta.

Dążymy do tego, by każdy pracownik sklepowy znalazł w „Sprzedawcy Spółdzielczym" to, czego najbardziej potrzebuje, aby czytając swoje pismo wzbogacał i uzupełniał potrzebne mu w jego pracy wiadomości fachowe.

Ażeby cel ten osiągnąć, potrzebna nam jest współpraca czytelników. Dlatego to zwracamy się do Was, Szanowni Czytelnicy, z usilną prośbą o niepożałowanie swej fatygi i danie odpowiedzi redakcji „Sprzedawcy Spółdzielczego" zupełnie szczerze i otwarcie na postawione niżej pytania:

Co Wam się podoba w „Sprzedawcy Spółdzielczym"

Co Wam się nie podoba w „Sprzedawcy Spółdzielczym"

Jakie działy fachowe są według Waszego zdania niewystarczająco omawiane

Jakie ulepszenia zdaniem Waszym należało by wprowadzić do pisma:

a) pod względem fachowym
b) „ „ redakcyjnym.

Prosimy wypełnić, odciąć i przesłać pod naszym adresem poniżej wydrukowany tekst.

Do Redakcji „Sprzedawcy Spółdzielczego"

podoba mi się: ....

nie podoba mi się: ....

niewystarczająco omówiony jest dział: ....

należało by ulepszyć:

pod względem fachowym: ....

„ „ redakcyjnym: ....

Miejscowość: ....

data .... 1938 r. Podpis: ....